

**300 planes de negocio**

**Plan de negocio  
ARMERÍA**

**Sector de Comercio**

Datos de 2007



**UNIÓN EUROPEA**  
Fondo Europeo de  
Desarrollo Regional

*Una manera de hacer Europa*

Este documento es una de las medidas llevadas a cabo dentro de la Red de Emprendedores de los Montes de Granada, que se integra en el proyecto TEMA (Proyecto integrado de desarrollo sostenible de los TERRITORIOS DE MONTAÑA en la provincia de Granada) - Proyectos cofinanciados por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional en un 70%, en el marco del Programa operativo de Andalucía 2007 - 2013, con cargo a la convocatoria de 2007 de la Secretaría de Estado de Cooperación Local, para la cofinanciación de proyectos de desarrollo local y urbano-.

## 1. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

---

La actividad que se desarrolla en este tipo de negocio es la venta de una amplia variedad de armas.

### 1.1. Aspectos jurídicos específicos a considerar en la creación del negocio

La legislación básica que hay que observar a la hora de desarrollar este proyecto es la que hace referencia al comercio minorista y a la venta y tenencia de armas. Esta normativa se recoge principalmente en:

- Ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista.
- Ley 2/1996, de 15 de enero, complementaria de la Ley de Ordenación del Comercio Minorista.
- Ley 1/1996, de 10 de enero, de Comercio Interior de Andalucía.
- Real Decreto 137/1993, de 29 de enero, que aprobó el Reglamento de armas.
- Ley 1/1992, de 21 de febrero, sobre la protección de la seguridad ciudadana.
- Ley 18/1992, de 1 de julio, por la que establecen determinadas normas en materia de inversiones extranjeras en España.

Del Real Decreto 137/1993, de 29 de enero, destacamos ciertos aspectos de gran interés:

- Artículo 46, *"Para destinar un establecimiento a la exposición permanente o a la venta de armas de fuego al público, es precisa la correspondiente autorización, que será expedida por el Delegado o Subdelegado del Gobierno de la provincia, si el solicitante tiene la condición de armero con arreglo al artículo 10 de este Reglamento, atendidas las preceptivas condiciones de seguridad del local. Tales condiciones de seguridad deberán ser aprobadas por el Delegado o Subdelegado del Gobierno, previo informe de la Intervención de Armas de la Guardia Civil"*.

- Artículo 52, "Las armerías formalizarán sus operaciones de venta de armas cortas, largas rayadas, escopetas y armas asimiladas, presentando a las Intervenciones de Armas de la Guardia Civil el correspondiente parte de venta, indicando el calibre, marca, modelo y número de cada arma.

Dicho parte deberá ir acompañado de la licencia de armas del comprador o, cuando se trate de titulares de licencia A, de la correspondiente guía de pertenencia, cuya vigencia comprobará la Intervención".

- Artículo 55, "Los comerciantes autorizados llevarán, con arreglo a los modelos y normas aprobados por la Dirección General de la Guardia Civil, un libro de entradas y salidas de armas en el que deberán hacer constar:
  - En los folios de entradas, la procedencia y reseña de las armas, la guía de circulación y el lugar de depósito de las mismas.
  - En los folios de salidas, los nombres y residencias de los compradores, la licencia de armas y la guía de pertenencia o circulación".

## 1.2. Perfil del emprendedor

Para poder llevar a cabo este proyecto, es necesario que el emprendedor tenga la condición de armero.

Según el artículo 10 del Real Decreto 137/1993, de 29 de enero, se entiende por armero "toda persona física o jurídica cuya actividad profesional consista, en todo o en parte, en la fabricación, comercio, cambio, alquiler, reparación o transformación de armas de fuego".

Para el ejercicio de la actividad de armero este mismo artículo nos indica que: "Para el ejercicio de la actividad de armero en cualquiera de sus modalidades, se requerirá la obtención de una autorización previa, sobre la base de la comprobación de la honorabilidad privada y profesional del solicitante, de la carencia de antecedentes

*penales por delito doloso y del cumplimiento de los demás requisitos específicos prevenidos para cada uno de los supuestos en el presente Reglamento. Cuando se trate de personas jurídicas, los requisitos habrán de reunirlos las personas responsables de la dirección de las empresas".*

Por tanto, el perfil idóneo del emprendedor que desee llevar a cabo este negocio, es el de una persona que posea la condición de armero, que tenga buena orientación al cliente, para así poder ofrecer al cliente asesoramiento sobre los productos en venta.

## 2. ANÁLISIS DEL MERCADO

### 2.1. El sector

Según el anuario estadístico del año 2005 del Ministerio del Interior, a lo largo del 2005 se han concedido 382.276 licencias y autorizaciones de armas, habiendo dado de baja 58.495 y denegándose 4.057.

La distribución de las licencias de armas se detalla a continuación:

**LICENCIAS AUTORIZACIONES Y ARMAS QUE AMPARAN (2005)**

DENOMINACION	NUMERO DE LICENCIAS	ARMA CORTA	ARMA LARGA
Armas cortas particulares	11.049	9.702	
Personal vigilancia /seguridad	82.309	30.881	4.607
Armas largas rayadas (caza mayor)	228.836		230.562
Largas rayadas 5.6 mm (escopetas)	1.556.673		2.661.422
Concurso tiro deportivo	38.466	71.751	4.992
AE Armas de avancarga, antiguas y sistema Flobert	18.207	16.978	11.602
AEM Autorización especial uso armas menores	13.129		
Autorización especial libro del coleccionista	6.118	18.843	17.737
Policías locales	59.891	91.367	
Policías autonómicas	19.432	28.177	
Servicio vigilancia aduanera	745	887	
<b>TOTAL</b>	<b>2.041.968</b>	<b>268.586</b>	<b>2.930.922</b>

Fuente: Intervención Central de Armas y Explosivos. Anuario estadístico 2005 Ministerio del Interior

Con respecto a los establecimientos relacionados con las armas su distribución es la siguiente:

DENOMINACION	NUMERO
Fábrica de armas	34
Fábrica de armas de guerra	21
Fábrica de piezas	14
Armerías	1.418
Talleres de acabado	38
Museos	13
<b>TOTAL</b>	<b>1.538</b>

Fuente: Intervención Central de Armas y Explosivos.  
Anuario estadístico 2005 Ministerio del Interior

En cuanto a Andalucía, hemos extraído ciertas cifras muy interesantes de un artículo publicado por la edición digital de ABC para 2006. Sevilla es la provincia andaluza que ostenta un mayor número de licencias en vigor. Málaga se sitúa en segundo lugar. En la categoría de escopetas y carabinas, también es Sevilla la que lidera la clasificación, seguida esta vez, sin embargo, por Córdoba probablemente por el mayor espacio de coto de caza existente en el interior que en la zona costera.

La escopeta es el arma que más licencias tiene en Andalucía.

Por último, se ha producido un leve crecimiento de licencias en los últimos años en la región andaluza, Ceuta y Melilla. Así, si en el 2002 existían 351.915 licencias, en el año 2005 había en vigor 359.833.

## 2.2. La competencia

Para el análisis de la competencia hay que distinguir los siguientes tipos de competidores:

- *Otras armerías.* Negocios similares al nuestro que actúen en la misma zona de influencia. Estos comercios van a ser la competencia directa del negocio. Por tanto, habrá que estudiar la zona escogida para la ubicación ya que es básico saber qué hace la competencia que ya está establecida en esa zona y apostar por la diferenciación.

- *Tiendas de caza y pesca que vendan armas.* Como hemos visto en el análisis del sector, las armas para caza son las más abundantes en Andalucía por lo cual este tipo de negocios se convierte en un potente competidor.
- *Cadenas de franquicias que se especializan en distintos artículos.*

### 2.3. Clientes

El negocio se dirigirá al público en general. Una forma de segmentar a los distintos grupos de clientes es en función del motivo por el que acude a la tienda: personas interesadas en la caza por hobby, por afición, participantes en competiciones deportivas, etc.

### 3. LÍNEAS ESTRATÉGICAS

---

En la actualidad, el éxito de un negocio como el que se propone se basa en conseguir la satisfacción del cliente mediante una oferta adecuada a sus necesidades y una buena atención.

Esta estrategia debe basarse en los siguientes aspectos:

- **Diversificar:** Una opción muy interesante sería la de complementar la oferta de armas con productos complementarios de caza e, incluso, de pesca. De esta forma nos dirigiríamos a un mayor número de clientes, incrementando de esta forma nuestro volumen de negocio.
- También hay muchas armerías que incluyen en su oferta una gama textil
- **Oferta de Calidad:** Los productos deben ser competitivos y de calidad para satisfacer las necesidades de los clientes.
- **Buenos profesionales:** Preocupados en ofrecer el mejor servicio posible y asesoramiento al cliente.
- **Imagen y distribución del establecimiento:** Es muy importante la imagen que se transmite a través de todos los elementos del negocio, siendo necesario cuidar con detalle el diseño tanto exterior como interior de la tienda.

Respecto al diseño exterior, es muy importante contar con un amplio escaparate donde se expongan todas las líneas de artículos y que actúe de carta de presentación. El diseño interior también debe ser cuidado, exponiendo la variedad de artículos que se ofrecen.

- **Otras actividades:** Una buena alternativa estratégica que lograría hacer más competitivo al negocio sería el de organizar pequeños seminarios que enseñaran el funcionamiento de las armas, partes que la componen, los mejores trucos para cazar, etc. De esta forma nuestro negocio se diferenciaría de los competidores.



## 4. PLAN COMERCIAL

---

### 4.1. Artículos y desarrollo de las actividades

Los artículos que se comercializan en este negocio son muy variados; siendo algunos de ellos los siguientes:

- o Armas, munición, miras, etc.
- o Accesorios como portafusiles, porta cazas, etc.
- o Cuchillos deportivos.
- o Otros artículos complementarios.

### 4.2. Precios

La estrategia de precios debe basarse en ofrecer artículos de calidad a precios competitivos. La fijación de precios va a estar orientada, no sólo en función del tipo y calidad de los artículos que se vendan, sino también habrá que considerar los precios de la competencia.

Además, la amplia gama de productos ofertados hace que en la misma tienda haya productos con precios muy dispares. Los puede haber desde menos de 50 euros hasta más de 1.000. La media para armas de fuego se sitúa en torno a los 360-400 €.

### 4.3. Comunicación

La captación de clientes es muy importante en un inicio para darse a conocer y, aunque está claro que una tienda de este tipo al principio es difícil que haga publicidad en televisión o radio, existen otras muchas prácticas de promoción adecuadas y eficaces como prensa, directorios comerciales, revistas del sector, etc.

También resulta muy interesante diseñar una página web del negocio donde se incluya el catálogo de productos y que permita realizar consultas on-line. En la actualidad, el 90% de las empresas utilizan Internet para consultas y correo electrónico, y cada vez más las web son un buen promotor de ventas y captador de posibles clientes.

El escaparate y la fachada exterior de la tienda deben captar la atención de los viandantes. El local debe reflejar una imagen totalmente identificada con los artículos que comercializa.

La mejor forma de captación de clientes es el "boca – boca". Por ello es importante la satisfacción del cliente a fin de que recomienden el servicio, por esto el personal debe transmitir profesionalidad, que el cliente aprecie que le atiende un experto, capaz de asesorarle y aconsejarle y los productos deben ser de calidad.

## 5. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

---

### 5.1. Personal y tareas

Este es un negocio que generalmente para su funcionamiento inicial necesita ser atendido por una única persona, el emprendedor, que estará en el Régimen de la Seguridad Social como autónomo y será quién gestione el negocio, atienda a los clientes, etc.

En algunas épocas del año de mayor afluencia de público debido a que coincide con temporada de caza puede ser necesario contratar a alguna persona de apoyo.

#### HORARIOS

En cuanto a los horarios, la persona encargada deberá estar a tiempo completo y el horario de apertura al público debe ser el habitual para los comercios adaptado a las particularidades de la zona de influencia.

### 5.2. Formación

Para atender este negocio tan solo es necesario tener la calificación de armador, pero es conveniente que el personal que atiende al público tenga la amabilidad y el carácter apropiado para el trato con los clientes. Para ello es conveniente la experiencia o la formación mediante cursos de ventas y atención al cliente.

A parte de ello, la persona encargada de la gestión del negocio sería importante que tuviese cierta experiencia o formación en dirigir un negocio, con conocimientos en las tareas administrativas que ello conlleva, como gestión de inventarios, contabilidad, nóminas, etc. En caso contrario, muchas de estas tareas administrativas podrían encargarse a una asesoría.

## 6. PLAN DE INVERSIÓN

---

Para realizar la cuantificación de la inversión necesaria para iniciar el negocio se ha consultado a los principales proveedores del sector. En función de la información facilitada por estas fuentes, la inversión necesaria se desglosa en:

### 6.1. Las instalaciones

#### UBICACIÓN DEL LOCAL

Para lograr un buen volumen de ventas, el local deberá estar situado en una zona de gran afluencia de público como son las cercanías a los centros comerciales y las calles comerciales y sus proximidades.

#### CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LAS INSTALACIONES

El local debe tener una superficie mínima de unos 60 m<sup>2</sup> que habrá que distribuir de modo que se consiga su máximo aprovechamiento.

Para lograrlo es recomendable que la mayor parte del local sea tienda, exceptuando el aseo (exigido legalmente) y un pequeño almacén. De este modo se conseguirá aprovechar al máximo la superficie del local para tener expuesta toda la mercancía, mediante los expositores, las vitrinas y el resto del mobiliario.

#### COSTES POR ACONDICIONAMIENTO DEL LOCAL

Aquí se incluyen los conceptos relativos a:

- **Acondicionamiento externo:** Rótulos, lunas del escaparate, cierres...
- **Acondicionamiento interno:** Hay que adecuar el local para que se encuentre en condiciones para su uso.

Los establecimientos como el nuestro donde vamos a almacenar y vender armas, deben adoptar las adecuadas medidas de seguridad y concretamente:

- Tener todos los huecos de puertas, ventanas y cualquier otro acceso posible, protegidos con rejas, persianas metálicas o sistemas blindados.
- Tener instalados dispositivos de alarma adecuados, responsabilizándose de su correcto funcionamiento y realizando a tal objeto las revisiones o comprobaciones que sean necesarias.

Tales medidas de seguridad y dispositivos de alarma, deberán ser aprobados por la Dirección General de la Guardia Civil, previo informe de la Intervención de Armas.

Para el acondicionamiento del local habrá que realizar también una serie de obras que dependerán del estado en el cual se encuentre el mismo. De este modo también supondrán un coste, a la hora de iniciar la actividad, la licencia de obra, la obra y los costes del proyecto.

Estos costes pueden rondar los 19.720,00 € (IVA incluido) aunque esta cifra varía mucho en función del estado en el que se encuentre el local. De este modo, la cantidad anterior puede reducirse en gran medida si el local ya ha sido acondicionado previamente.

## 6.2. Mobiliario y decoración

Debe conseguirse la máxima funcionalidad reparando a su vez en que se cuiden todos los detalles estéticos que transmitan la imagen que queremos para el negocio, a la vez que resulte cómodo para los clientes.

Es fundamental que todos los elementos del establecimiento permitan que los artículos queden expuestos de forma ordenada y de modo que toda persona que entre en el establecimiento pueda apreciar la variedad que se ofrece. Además deben tener cierres y medidas de seguridad.

El mobiliario necesario para este negocio estará compuesto por los elementos que se exponen a continuación:

- Mostrador.
- Muebles expositores y estanterías.

- Vitrinas con luz propia.

El coste por estos elementos puede rondar los 4.640,00 € (IVA incluido) aproximadamente. Esta cantidad será muy superior si los elementos anteriores son de diseño, de materiales especiales, etc.

### 6.3. Adquisición del stock inicial

Con la compra inicial básica, según empresas del sector, sólo se cubriría una serie de artículos básicos para empezar la actividad. Para el éxito del negocio es necesario que se vayan destinando los ingresos obtenidos en los primeros meses a ampliar el surtido.

Esta primera compra se muestra en el cuadro que se expone a continuación.

DESCRIPCIÓN DE LOS ARTÍCULOS	CUANTÍA	IVA	TOTAL CON IVA
PRIMERA COMPRA DE MERCANCÍA	20.000,00€	3.200,00 €	23.200,00 €
OTROS MATERIALES (Bolsas, cajas, material de oficina...)	600,00 €	96,00 €	696,00 €
<b>TOTAL</b>	<b>20.600,00 €</b>	<b>3.296,00 €</b>	<b>23.896,00 €</b>

### 6.4. Equipo informático

Para este tipo de negocio es recomendable disponer de TPV compuesto por ordenador, cajón portamonedas y máquina de impresión de tickets y facturas.

El coste de este equipo informático es de, al menos, 1.650,00 € más 264,00 € en concepto de IVA.

## 6.5. Gastos iniciales

Dentro de los gastos iniciales vamos a incluir:

- Los gastos de constitución y puesta en marcha.
- Las fianzas depositadas.

### GASTOS DE CONSTITUCIÓN

Se incluyen aquí las cantidades que hay que desembolsar para constituir el negocio. Entre estas cantidades se encuentran: Proyecto técnico, tasas del Ayuntamiento (licencia de apertura); contratación del alta de luz, agua y teléfono; gastos notariales, de gestoría y demás documentación necesaria para iniciar la actividad.

Estos gastos de constitución y puesta en marcha, en el caso de iniciar el negocio como autónomo, serán de aproximadamente 1.900,00 € (no incluye IVA). Esta cuantía es muy variable de un caso a otro pues dependerá del coste del proyecto técnico, entre otros. Además aumentará en el caso de que se decida crear una sociedad.

### FIANZAS DEPOSITADAS

Es frecuente que se pida una garantía o fianza de arrendamiento equivalente a dos meses de alquiler del local, lo que puede rondar los 1.560,00 € (este coste va a depender mucho de las condiciones del local y sobre todo de la ubicación del mismo).

## 6.6. Fondo de maniobra

A la hora de estimar el fondo de maniobra se ha considerado una cantidad suficiente para hacer frente a los pagos durante los 3 primeros meses, esto es: Alquiler, sueldos, seguridad social, suministros, asesoría, publicidad, etc.

Además habría que incluir la cuota préstamo en caso de que la inversión se realizase mediante financiación ajena.

Pagos Mensuales	TOTAL CON IVA
Alquiler	904,80 €
Suministros	174,00 €
Sueldo	1.290,00 €
Asesoría	110,20 €
Publicidad	110,20 €
Otros gastos	174,00 €
<b>Total Pagos en un mes</b>	<b>2.763,20 €</b>
Meses a cubrir con F. Maniobra	3
<b>FM 3 meses (APROX)</b>	<b>8.289,60 €</b>

## 6.7. Memoria de la inversión

La inversión inicial necesaria para llevar acabo este proyecto se resume en el siguiente cuadro:

CONCEPTOS	Total	IVA	Total con IVA
Adecuación del local	17.000,00	2.720,00	19.720,00 €
Mobiliario y decoración	4.000,00	640,00	4.640,00 €
Stock inicial y materiales	20.600,00	3.296,00	23.896,00 €
Equipo informático	1.650,00	264,00	1.914,00 €
Gastos de constitución y puesta en marcha	1.900,00	304,00	2.204,00 €
Fianzas	1.560,00	0,00	1.560,00 €
Fondo de maniobra	8.289,60	0,00	8.269,60 €
<b>TOTAL</b>	<b>54.999,60 €</b>	<b>7.224,00 €</b>	<b>62.223,60 €</b>



## 7. ESTRUCTURA DE COSTES

---

### 7.1. Márgenes

Al comercializar una gran variedad de artículos, el abanico en el que se mueven los márgenes comerciales es muy amplio pudiendo ir desde un 30% en unos artículos a un 50% en otros.

Las armas que se venden en España suelen ser consideradas como de alta calidad por lo que sus precios tienden a ser más altos que en otros países y se sitúa alrededor de la media de la UE.

Siguiendo las recomendaciones del sector para un negocio como el que proponemos, el margen medio anual estimado será del 40% sobre las ventas. Este margen es equivalente a un margen del 66,66% sobre el precio de compra de la mercancía vendida.

### 7.2. Estructura de costes

La estimación de los principales costes mensuales es la siguiente (no incluyen IVA):

- **Consumo de mercadería:**

El consumo mensual de mercadería se estima en un 60% del volumen de las ventas del mes, lo que corresponde a un margen de 66,66% sobre el precio de compra.

- **Alquiler:**

Para este negocio es necesario contar con un local de unos 60 m<sup>2</sup>. El precio medio va a depender en gran medida de la ubicación y condiciones del local; para el estudio se ha estimado un precio de 780,00 €.

- **Suministros, servicios y otros gastos:**

Aquí se consideran los gastos relativos a suministros tales como: luz, agua, teléfono... También se incluyen servicios y otros gastos (limpieza, consumo de bolsas, material de oficina, etc.). Estos gastos se estiman en unos 150,00 € mensuales.

- **Gastos comerciales:**

Para dar a conocer el negocio y atraer a clientes, tendremos que soportar ciertos gastos comerciales y de publicidad de unos 95,00 € mensuales.

- **Gastos por servicios externos:**

En los gastos por servicios externos se recogen los gastos de asesoría. Estos gastos serán de unos 95,00 € mensuales.

- **Gastos de personal:**

En los gastos de personal se ha considerado un sueldo para el autónomo de 1.290,00 € (cantidad que incluye cotización a la seguridad social en régimen de autónomo e incluye prorrateadas las pagas extraordinarias).

Puesto de trabajo	Sueldo / mes	S.S. a cargo empresa	Coste mensual
Emprendedor (trabajador autónomo)	1.290,00 €	0,00 € (*)	1.290,00 €
<b>TOTAL</b>	<b>1.290,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>1.290,00 €</b>

(\*) Cotización a la seguridad social en régimen de autónomo incluida en el sueldo.

En las épocas en las que fuera necesario contar con personal de apoyo, se podría contratar a un empleado para refuerzo de las ventas. Sin embargo, para realizar este proyecto se ha supuesto que el primer año no se a contratar a ningún trabajador.

- **Otros gastos:**

Contemplamos aquí una partida para otros posibles gastos no incluidos en las partidas anteriores. La cuantía estimada será de 1.800,00 € anuales por lo que su cuantía mensual será de 150,00 €.

▪ **Amortización:**

La amortización anual del inmovilizado material se ha estimado del modo siguiente:

CONCEPTO	Inversión	% Amortización	Cuota anual Amortización
Adecuación del local (*)	17.000,00 €	10 %	1.7000,00 €
Mobiliario y decoración	4.000,00 €	20 %	800,00 €
Equipo informático	1.650,00 €	25 %	412,50 €
<b>TOTAL ANUAL</b>			<b>3.171,20 €</b>

(\*) La amortización de la adecuación del local se ha realizado en 10 años.

El plazo de amortización de la adecuación del local sería el correspondiente a su vida útil pudiéndose aplicar las tablas fiscales existentes para ello. No obstante, dado que se ha supuesto que el local será en régimen de alquiler, dicha vida útil queda condicionada al plazo de vigencia del contrato de alquiler si este fuera inferior a aquella.

Además habría que incluir la amortización de los gastos a distribuir en varios ejercicios (gastos de constitución y puesta en marcha):

CONCEPTO	Inversión	% Amortización	Cuota anual Amortización
Gastos a distribuir en varios ejercicios	1.900,00 €	33,3 %	633,33 €
<b>TOTAL ANUAL</b>			<b>633,33 €</b>

### 7.3. Cálculo del umbral de rentabilidad

El umbral de rentabilidad es el punto donde los ingresos son iguales a los gastos, a partir de este punto el negocio comienza a dar beneficio.

Este umbral se ha calculado del modo siguiente:

- **Ingresos:** Estos ingresos vendrán dados por las ventas.
- **Gastos:** Estarán compuestos por el consumo de mercaderías (se ha supuesto un consumo del 60% de los ingresos por ventas) y la suma de: alquiler, suministros, servicios y otros, gastos comerciales, servicios externos, gastos de personal, amortización y otros gastos.

Gastos	CUANTÍA
Alquiler	9.360,00 €
Suministros	1.800,00 €
Sueldo	15.480,00 €
Asesoría	1.140,00 €
Publicidad	1.140,00 €
Otro gastos	1.800,00 €
Amortización del inmovilizado material	2.912,50 €
Gastos a distribuir en varios ejercicios	633,33 €
<b>Total gastos fijos estimados</b>	<b>34.265,83 €</b>
<b>Margen bruto medio sobre ventas</b>	<b>40 %</b>
<b>Umbral de rentabilidad</b>	<b>85.664,58 €</b>

(\*) Para calcular el umbral se toman los gastos sin IVA.

Esto supondría una facturación anual de 85.664,58 euros. Por tanto, la facturación media mensual para mantener el negocio es de 7.138,71 euros.

## 8. FINANCIACIÓN

---

Obtener el dinero para iniciar el negocio es una de las principales cuestiones que habrá que resolver.

Para financiar el negocio existen varias opciones: Financiación propia, subvenciones, préstamos... Cuál será la mejor de ellas va a depender de las condiciones del emprendedor que vaya a poner en marcha el negocio.

## 9. ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO

### 9.1. Balance de situación inicial

El balance de situación inicial sería el que se muestra a continuación:

ACTIVO	Euros	PASIVO	Euros
Adecuación del local	17.000,00 €	Fondos Propios	FP
Mobiliario y decoración	4.000,00 €	Fondos Ajenos	FA
Equipo informático	1.650,00 €		
Gastos de constitución	1.900,00 €		
Fianzas	1.560,00 €		
Mercancía y materiales	20.600,00 €		
Tesorería (*)	8.289,60 €		
IVA soportado	7.224,00 €		
<b>Total activo</b>	<b>62.223,60 €</b>	<b>Total pasivo</b>	<b>62.223,60 €</b>

(\*) Se consideran 8.289,60 € como fondo de maniobra.

### 9.2. Estimación de resultados

Para realizar la previsión de ingresos se han supuesto tres posibles niveles de venta:

	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
<b>Ventas</b>	80.000,00	100.000,00	120.000,00
<b>Coste de las ventas</b> (Ventas x 60%)	48.000,00	60.000,00	72.000,00
<b>Margen bruto</b> (Ventas - Coste de las ventas)	<b>32.000,00</b>	<b>40.000,00</b>	<b>48.000,00</b>

La previsión de resultados para el negocio es la siguiente:

PREVISIÓN DE RESULTADOS	Prev. 1	Prev. 2	Prev. 3
VENTAS	80.000,00	100.000,00	120.000,00
COSTE DE LAS VENTAS	48.000,00	60.000,00	72.000,00
<b>MARGEN BRUTO</b>	<b>32.000,00</b>	<b>40.000,00</b>	<b>48.000,00</b>
<b>GASTOS DE ESTRUCTURA:</b>			
GASTOS DE EXPLOTACIÓN			
Alquiler	9.360,00	9.360,00	9.360,00
Suministros, servicios y otros gastos	1.800,00	1.800,00	1.800,00
Otros gastos	1.800,00	1.800,00	1.800,00
GASTOS DE PERSONAL (1)			
Salario	15.480,00	15.480,00	15.480,00
GASTOS COMERCIALES			
Publicidad, promociones y campañas	1.140,00	1.140,00	1.140,00
GASTOS POR SERVICIOS EXTERNOS			
Asesoría	1.140,00	1.140,00	1.140,00
AMORTIZACIONES			
Amortización del Inmovilizado	2.912,50	2.912,50	2.912,50
GASTOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS			
Gastos a distribuir en varios ejercicios	633,33	633,33	633,33
<b>TOTAL GASTOS DE ESTRUCTURA</b>	<b>34.265,83</b>	<b>34.265,83</b>	<b>34.265,83</b>
<b>RESULTADO antes de intereses e impuestos (2)</b>	<b>-2.265,83</b>	<b>5.734,17</b>	<b>13.734,17</b>

(1) Se ha considerado que durante este primer año no se va a contratar a ningún empleado, por lo que el gasto de personal estará integrado por el sueldo para la persona que gestione el negocio.

(2) Si la inversión se afronta mediante financiación ajena, habrá que sumar a los costes los intereses de dicha financiación. Estos intereses no han sido introducidos en la cuenta de resultados puesto que dependerán de los recursos de los que dispongan las personas concretas que vayan a emprender el negocio.